

# 新規事業提案：{{事業名}}—経営会議向け承認プレゼンテーション

# 表紙：{{事業名}}、提出者、 日付、ひとこと結論



## 事業名の記載

提案書の表紙には、プロジェクトや事業の名称を明確に記載します。

## 提出者情報

提出者の名前や所属を示し、提案の信頼性を高めます。

## 提出日付の明記

提出日付を記載して、提案のタイムリーさを示します。

## ひとこと結論

提案内容の要約や結論を簡潔に一言で表現します。

# エグゼクティブサマリー：狙い・期待効果・必要投資



## 事業の狙い

本プロジェクトの目的と背景を明確にし、全体像を理解します。

## 期待効果

事業がもたらす具体的な成果やメリットについて説明します。

## 必要投資

プロジェクト実施に必要な資金やリソースの概要を示します。





# 課題と機会：現状の痛み・タイミングの根拠

## 現状の課題明確化

市場と顧客の現状の問題点を具体的に把握し、課題の本質を明らかにします。

## 解決の必要性和タイミング

今まさに課題を解決すべき理由と、その適切なタイミングを根拠とともに示します。



# CUSTOMER PERSONAS



USE  
CASE



PROBLEM  
SOLVING



PROBLEM  
SOLVING



PROBLE  
SOLVING

## 顧客とユース ケース：ペルソ ナ・利用シー ン・解決課題

### 顧客ペルソナの定義

ターゲットとなる顧客の特徴や背景を具体的に設定し、理解を深めます。

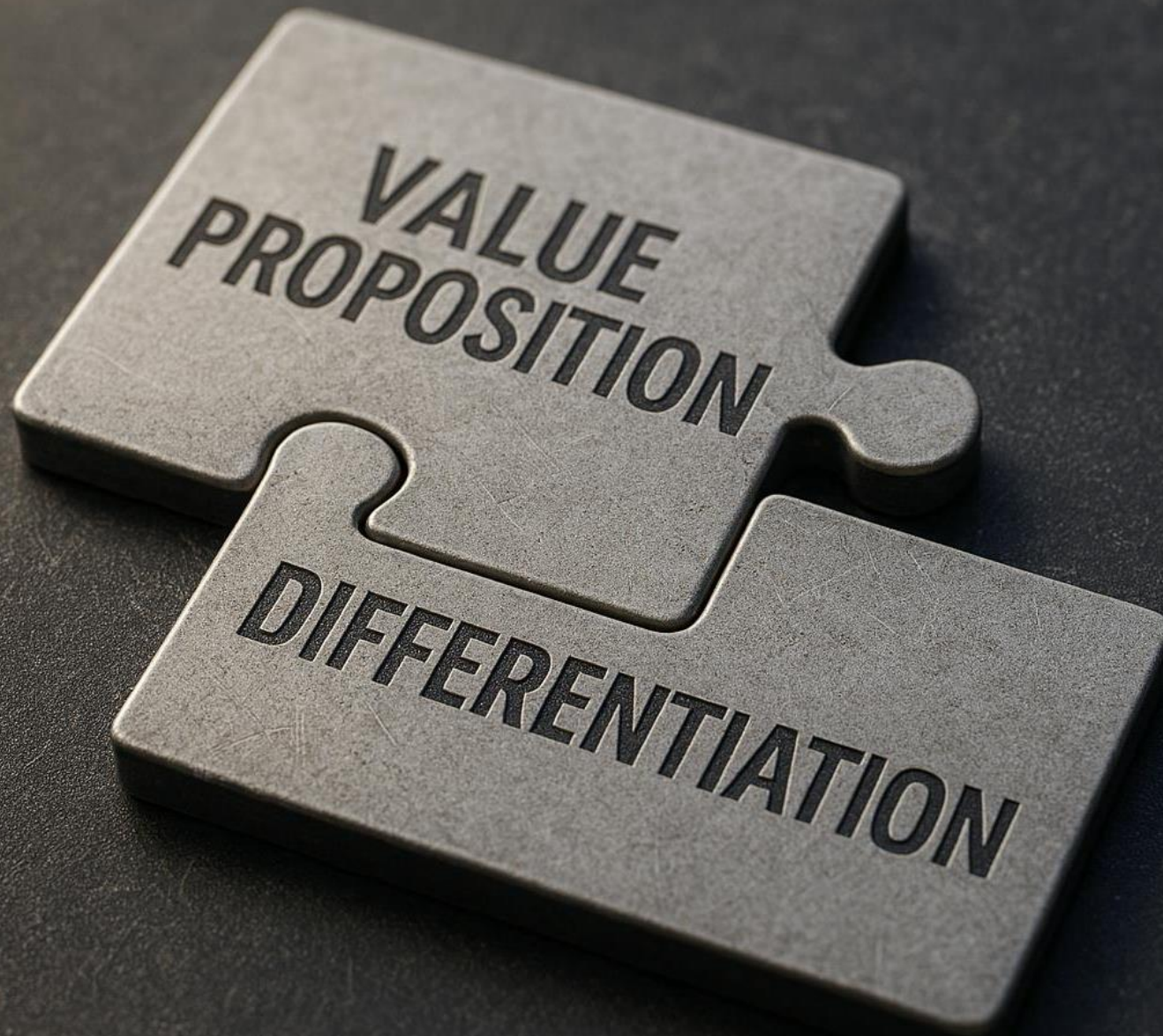
### 具体的な利用シーン

顧客が製品やサービスをどのように使うかの具体例を示します。

### 解決すべき課題

顧客が直面している問題やニーズを明確にし、それに対応します。





# ソリューション 概要：提供価値・差別化ポイント

## 提供価値の明確化

本ソリューションは顧客のニーズを的確に捉え、具体的な価値を提供します。

## 競合との差別化

独自の技術とサービスにより、競合他社と明確に差別化されています。

## 顧客満足向上

高い品質とサポート体制で顧客満足度を向上させます。



# 市場性：市場規模推計・成長要因（グラフ）

## 市場規模の推計

市場規模の正確な推計は、事業戦略立案の基礎となり、将来の成長を示します。

## 成長要因の特定

市場成長を促す要因を把握し、効果的なビジネス展開に役立てます。



## COMPETITIVE ADVANTAGES

COMPANY A	COMPANY B	
LOWER COSTS	✓	○
HIGH QUALITY	✓	○
INNOVATIVE PRODUCTS	✓	○
STRONG BRAND	✓	○

## WINNING STRATEGIES

### 競合比較：主要 競合×比較軸 （表）・勝ち筋

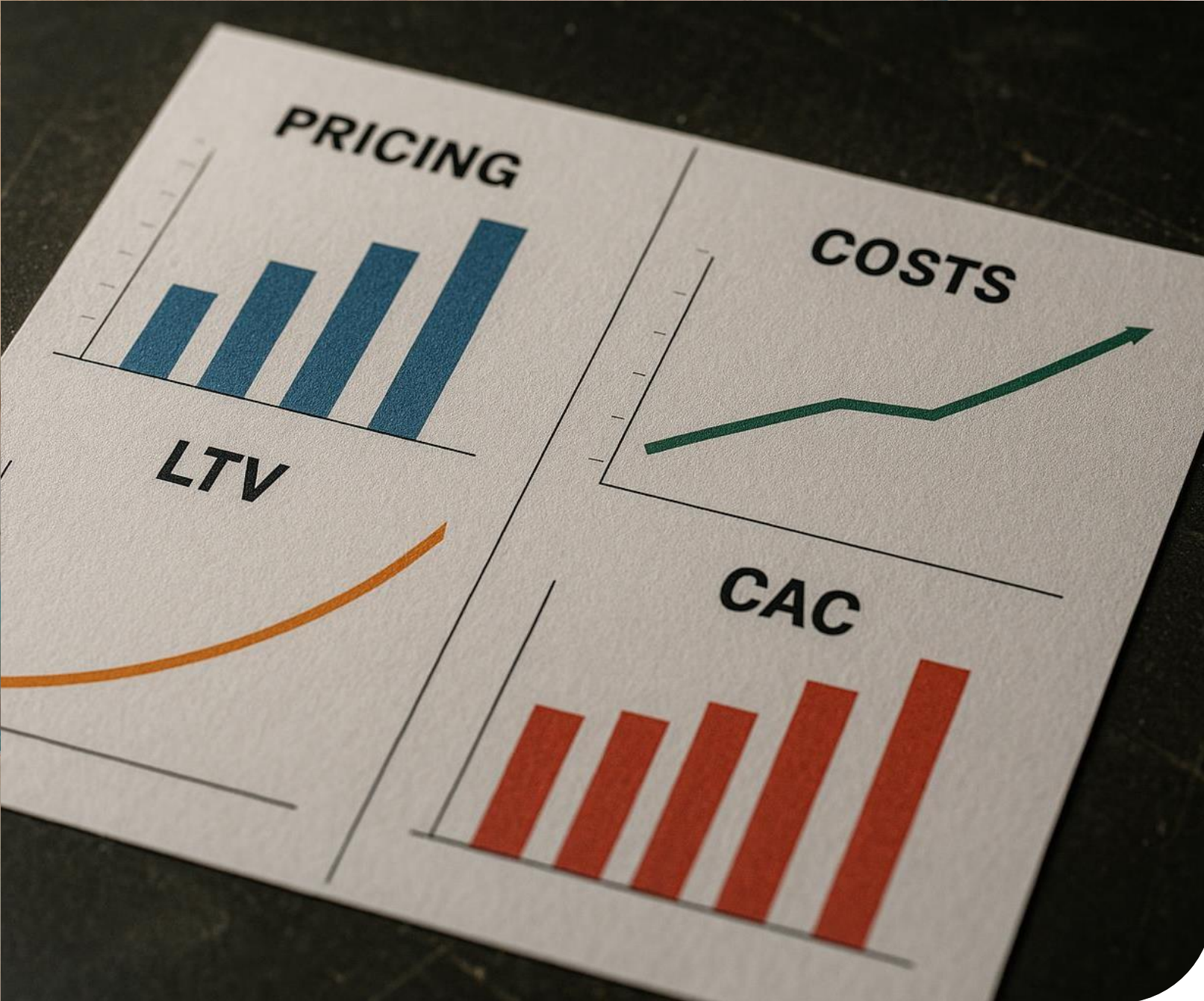
#### 比較軸の整理

主要競合他社を複数の比較軸で体系的に整理し、強みと弱みを明確化します。

#### 勝ち筋の明確化

競合分析を通じて、当事業の競争優位性と勝ち筋を具体的に示します。





# 収益モデル/ユニットエコノミクス：価格・原価・LTV/CAC（仮）

## 価格設定

価格設定は収益の基盤であり、競争力と利益率のバランスが重要です。

## 原価構造

原価構造を理解することで、利益率改善とコスト管理が可能になります。

## LTVとCAC

顧客生涯価値（LTV）と顧客獲得コスト（CAC）の比較が収益モデルの健康度を示します。

# 実行計画：ロードマップ・体制・マイルストーン

## 詳細なロードマップ

事業実行のための具体的ステップとスケジュールを明確に示します。

## 組織体制

効果的な事業運営のために必要な組織構造と役割分担を明確化します。

## 重要なマイルストーン

事業成功に向けた重要な達成目標とその時期を設定します。





# 投資判断のお願い：必要 投資・回収・リスク/対 策・次アクション



## 必要投資額の概要

プロジェクト遂行に必要な具体的な投資額を明確にして、経営層の理解を促します。

## 投資回収計画

期待される収益と投資回収のスケジュールを示し、回収可能性を強調します。

## リスクと対策

想定されるリスク要因と、それに対する具体的な対策プランを提示します。

## 次のアクションプラン

承認後の具体的な行動計画とスケジュールを明確にして、実行へとつなげます。

# 結論

## 新規事業の重要性

{{事業名}}は弊社の成長に不可欠な新規事業であることを強調します。

## 市場性と課題

有望な市場性と明確な課題を考慮し、戦略的に推進する必要があります。

## リスク対策と推進

リスク管理を行いながら確実に事業を推進していく提案です。